

## INFORME DE SEGUIMIENTO AL PLAN DE ACCION 2024 CON CORTE A 31 DE MARZO DE 2024 SEGUIMIENTO REALIZADO POR LA OFICINA DE CONTROL INTERNO

	INDICADOR						ACCION	ACTIVIDADES REALIZADAS				ACTVID	ADES REALIZADAS EN EL AÑO 2024				TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
NOMBRE	OBJETIVO	UND	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS		ENE FEB	MAR	ABR	MAY	JUN JUL AGO	SEP OC	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	METAS	COMPLIMIENTO
Renovación Estratégica: Actualización de Misión, Visión y Politicas	Revisar y redefinir la missón, vistión y politicas de la organización antes del final del segundo trimestre de 2024, para gamatizar que reflejen con precisión los objetivos actuales, las aspiraciones a largo plazo y los valores fundamentales, en respuesta a los cambios internos y externos, segurando la alineación estrategica y la relevancia en el entorno actual.		Mensual	(Numero de documentos Actualizados / Total de documentos a Actualizar) X 100	100%	Realizer un analisis del entomo, y proyectar reuniones con las partes interesidas pira generar la nueva propuenta	Evaluar la situación actual de la organización, incluyendo fortalezas, debilidades, oportunidades y amenarsa (nafilisis DOFA) para comprender el contexto en el que se opera. Involucra a todos partes interesadas, inclusidos empleados, cilentes, y mesa directiva, en la processo de revidón para obtener una perspectiva amplia y diversa directiva, en la processo de revidón para obtener una perspectiva amplia y diversa directiva, en la posición para obtener una perspectiva amplia y diversa directiva de la citabla para revisar la misión, visión y políticas extuales acones. Estos talleres facilitarian la discussión, la linivia de ideas y el consenso. Basándose en los insumos recoglos, declarrollar propuestas concretas para la nueva misión, visión y política. Presenta las propuestas para su validación y aprobación por parte de la Junta directiva. Una vez aprochadas, socializar, divulgar y publicar, la nueva visión, misión y políticas de la Entidad										0	10	0%
						Diseñar un nuevo plan de premios para la vigencia 2024	Elaborar un nuevo plan de premios año 2024, mediante estudio técnico de administración del riesgo, financiero y de mercadeo										0	1	0%
						Incrementar el número de billetes vendidos	Estimular la compra de billete completa			1							1	10	10%
						Fortalecer los canales de venta virtual, para incrementar las ventas del producto Loteria del Huila	Mejorar posicionamiento en redes sociales destacando la posibilidad de compra en canales alternos Revisar acuerdos o lograr la suscripcion con nuevos canales virtuales		1 1	1							3	5	60%
						Crear plan de Afiliados VIP	Revisar con personal encargado la posibilidad de venta directa										0	5	0%
						Planificar juego unifraccional para los 100 años de la Loteria	Realizar un sorteo con billete unifraccional durante la fiesta de San Pedro, conmemorando los 100 años de la loteria.										0	1	0%
				(Ingreso por venta de Lotería para la vigencia/ ingreso proyectado para la venta de lotería para			Realizar o participar de minimo 6 eventos masivos para promover la comercializacion de la lotería en todo el departamento del Huila										0	6	0%
Ventas de producto Lotería de Huila	Alcanzar las metas de ventas establecidas para el año 2024.	%	Quincenal	la vigencia) X 100	>80%		Visitar los Municipios (minimo 5 municipios dos veces en el año) del Huila, con el fin de brindar apoyo y realizar trabajo comercial con los distribuidores y vendedores.								0	5	0%		
				(Actividades ejecutadas/ Actividades		Promover el posicionamiento de la lotería a nivel Departamental.	Lograr crear la institucionalidad de la Lotería del Hulla, CON DUMMIS EN LOS PARQUES PRINCIPALES de mínimo 4 Municipios del departamento										0	4	0%
				planeadas) X 100			Contratar cuñas radiales con locución especializada y motivacional para mejorar el posicionamiento.										0	10	0%
							Hacer presencia en medios de comunicación, mediante entrevistas pregrabados, y la creación del canal de youtube para la transmisión en vivo de los sorteos										0	5	0%
						Promover el posicionamiento de la lotería a nivel nacional.	Diseñar incentivos (mínimo 4 al año) de estimulo económico o en especie, para los vendedores de lotería y distribuidores										0	4	0%
							Establecer alianzas estratégicas con los distribuidores del país que representan potencial para la Lotería del Huila.		1								1	5	20%



	INDICADOR				ACCION AC	CTIVIDADES REALIZADAS				ACTVIDADES REALIZ	ADAS EN EL AÑO 2024					TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
NOMBRE	OBJETIVO UND FRECUEN	A INDICADOR	META		ACTIVIDADES PROGRAMADAS		ENE	FEB	MAR	ABR MAY JUN	JUL AGO	SEP	ОСТ	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	WEIRS	COMPLIMIENTO
				Difundir constantemente los resultados	Crear campañas, para estimular revisión del billete o fracción comprados buscando a los ganadores de premios sin cobrar.											0	5	O%
				de los sorteos jugados en donde cayeron premios secos y no han sido cobrados.	Estimular la participación del sorteo en vivo a través de las redes sociales de la Lotería del Huila.											0	5	0%
					Rediseñar el sitio web, incluyendo una mejora de visualización de los resultados.											0	1	0%
				Promover entre ciudadanos y autoridades la relevancia del juego responsable y legal, como medio para maximizar las contribuciones destinadas a la salud pública en Huila y Colombia.	Realizar 4 campañas a través de diversos canales para la promoción del juego legal, bajo los slogan No al Juego legal.  Realizar 1 capacitación, presencial o virtual sobre la importancia del juego legal en el			1								0	1	100%
		(Actividades eiecutadas /		Garantizar el huen funcionamiento de	departamento del Hulla  Realizar mantenimiento 2 mantenimientos al			1								•		
	Reforzar la legitimidad de la lotería, chances, rifas y eventos	actividades planeadas) X 10	0	Garantizar el buen funcionamiento de los instrumentos utilizados en el sortero	sistema neumático de baloteras Realizar 2 calibraciones de balotas y grameras.											0	2	0%
Actividades control al juego	promocionales, garantizando la integridad del sistema para % Mensua sorteos y la supervisión efectiva del contrato de concesión.	(Actividades ejecutadas relacionadas coi	90%	Realizar las visitas de inspección a la bodega del concesionario según cronograma establecido	Realizar las visitas programadas, de acuerdo al cronograma de despacho del contratista y rotación en el inventario de rollos.											0	15	0%
		Lotería y chance/Actividad planeadas) X100	es	Realizar 2 visitas de escrutinio mensual a la oficina principal del concesionario	Constatar las ventas del día efectuadas por todos los puntos del concesionario. Verificar las ventas con las reportadas por el sistema de información.		2	2	2							6	24	25%
				Realizar 6 jornadas de visitas a los puntos de venta y 2 a puntos de recaudo del concesionario	Tomar aleatoriamente puntos de venta y recaudo con mayor incidencia de venta. Constatar la opiria utilización de los rollos. Verificar el cumplimiento de las condiciones del punto de venta.											0	6	0%
				Establecer una comunicación permanente que permita la satisfacción de necesidades de los clientes y su medición.	Identificar las necesidades de los clientes externos a través de las PQR.											0	2	0%
					Medir la satisfacción de los clientes a través de 1 encuesta semestral. (según tipos de encuesta definidos)											0	2	0%
					3.Tramitar oportunamente las PQR de los clientes en el tiempo establecido											0	2	0%
				Realizar campañas para promoción y comercialización del producto y posicionamiento de la marca	Realizar campañas semanales a través de las redes sociales de la entidad y medios de comunicación.		4	4	4							12	44	27%
	Fortalecer la satisfacción de los				Hacer presencia institucional con actividades y material POP en torno a la comunidad en los principales municipios del Departamento.											0	10	
Clientes Internos y Externos	clientes internos y externos de la % Semana entidad		90%	Celebrar los 100 años de la lotería del Huila	Realizar un evento central de celebración, con la participación de las principales Entidades, Públicas y privadas del Departamento.												1	0%
				Celebrar la navidad con los vendedores del departamento del Huila	Realizar un evento Navideño, con los vendedores de lotería de los principales municipios.											0	1	0%
				Participar en el Festival y reinado departamental del Bambuco en Neiva, y hacer presencia en los eventos Municipales de Garzón, Pitalito	Realizar una alianza estratégica con corposampedro y las juntas de fiestas de Garzón y Pitalito para promocionar la entidad.											0	3	0%
				Fortalecer la imagen y la Marca Lotería del Huila en los medios de Comunicación del Departamento	Publicar a través de medios de comunicación regionales, boletines de prensa con información relevante de la lotería del Huila											0	1	0%
				Fortalecer el área de comunicaciones externas de la Lotería del Huila	Diseñar y ejecutar un plan de medios que busque el posicionamiento de la Lotería a Nivel Nacional											0	1	0%
				Contratar el diseño y elaboración de material POP	Contratar Diseño y elaboración de material POP para el desarrollo de las diferentes campañas publicitarias y de sensibilización											0	1	0%
			s / les 100%		Hacer seguimiento a los indicadore de Gestión, Eficiencia y Rentabilidad estipulados en el Acuerdo 108 de 2014 del Consejo Nacional de Juegos de Suerte y Azar – CNJSA.													
Situación económica y patrimonial de la empresa.	Revisar la gestión financiera de la entidad, focalizando la mejora continua de los procesos y realizar un análisis de las operaciones financieras, asegurando as la máxima eficiencia y efectividad en las	(Actividades Realizadas / Actividades programada) X 10		Adoptar un enfoque proactivo en el monitoreo mensual y seguimiento financieros de la entidad.	Gastos de administración y operación Excedentes mínimos de operación y rentabilidad Variación de la relación entre la venta y la emisión de billetes ingresos Transferencia de la renta del monopolio Transferencia del impuesto a foráneas											0	1	0%
	actividades.		1		Transferencia del impuesto a ganadores Transferencia de los premios caducos													



INDICADOR						ACCION ACTIVIDADES REALIZADAS																
NOMBRE	OBJETIVO UN	D FRECUENCIA	INDICADOR	META	FSTRATEGIA	ACTIVIDADES PROGRAMADAS	ACTIVIDADES REPERENDAS	ENE	FEB	MAR	ARR	MAY	JUN	DAS EN EL AÑ		SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL REALIZADAS	METAS	CUMPLIMIENTO
ACTION.	OBERTO OF	- THEOLOGY	NO.	mer.	Implementar una metodología estructurada y recurrente para la erificación y confirmación de lo ingresos por cobarnaza, asegurando una actualización continua de los estados financieros y una eficiente detección y corrección de posibles desviaciones.	Generar informes regulares que reflejen el estado de las cuentas por cobrar, los ingresos recibidos y las discrepancias detectadas, para tomar decisiones informadas y oportunas.		1	1	1	74.00		10.4	701	A40		00.	NO	56	3	12	25%
Procesamiento de pagos derivados de actividades de lotería, sorteos y promociones lúdicas.	Efectuar de manera eficiente y oportuna las transferencias económicas correspondientes a los ingresos generados por la Lotería del Huila hacia el sector salud, contribuyendo así al fortalecimiento y apoyo de este ámbito esencial.	Mensual	(Transferencias realizadas/ Transferencias proyectadas) X 100	100%	Garantizar la liquidación y el desembolso oportuno de los pagos derivados de las actividades de lotería, sorteos y promociones, asegurando transparencia y eficiencia en todas las transacciones.	Realizar la liquidación y transferencias dentro		1	1	1										3	12	25%
Incremento del patrimonio de la entidad	Buscar mejorar los indicadores		(Actividades		Actualizar el valor de los activos	Contratar un avalúo para la actualización del valor de los activos			1											1	1	100%
	financieros para poder incrementar el plan de premios, y subir el precio del billete	Mensual	Realizadas / Actividades programada) X 100	100%	Incrementar el valor del Billete	Realizar un análisis financiero y de mercado detallado para elaborar y someter a consideración de la junta directiva y Coljuegos una estrategia fundamentada para ajustar el valor del billete, optimizando ingresos y competitividad.														0	1	0%